

Booster ses actions commerciales



OBJECTIFS DE LA FORMATION



A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

Analyser son marché et définir une stratégie commerciale et marketing :

Réaliser une étude de marché, construire son offre commerciale et élaborer la stratégie marketing de son entreprise.

Maîtriser les techniques de vente et de négociation :

Appliquer des méthodes de prospection, de vente et de négociation adaptées aux besoins des clients.

COMPÉTENCES VISÉES



Compétence 1 : Réaliser une étude de marché

Analyser les tendances du marché, identifier les besoins des consommateurs et évaluer la concurrence afin de déterminer les opportunités et les menaces pour son activité.

Compétence 2 : Définir une stratégie commerciale et marketing

Elaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale et marketing adaptée à son marché cible, en intégrant les principes du marketing mix, la segmentation et le positionnement.

Compétence 3 : Maîtriser les techniques de vente et de négociation

Appliquer des méthodes de prospection, de vente et de négociation, en s'appuyant sur des techniques adaptées aux besoins du client et en analysant les objections pour conclure des ventes.

Compétence 4 : Optimiser sa communication et sa visibilité

Développer une image de marque forte et une stratégie de communication cohérente, en utilisant les outils digitaux pour accroître la visibilité et fidéliser les clients.

POUR QUI?

Tout entrepreneur ou personne ayant un projet de création d'entreprise et qui souhaite renforcer ses compétences commerciales.

PRÉREQUIS

Parler, lire et écrire le français

Effectuer les quatre opérations de base en mathématiques: addition, soustraction, multiplication, division

Utiliser couramment les outils bureautiques

NOMBRE DE PARTICIPANTS

8 maximum.

Afin de favoriser l'interactivité, permettre à chacun d'aborder ses problématiques personnelles et bénéficier de réponses adaptées

DURÉE DE LA PRESTATION

2 jours / 14H

FORMATEUR

Isabelle REBUFFO

Conseillère / Formatrice BGE COTE D'AZUR

Patrice BILLI

Conseiller / Formateur BGE COTE D'AZUR

DATES

Disponibles [ICI](#) ou sur bge-cotedazur.fr



**BGE COTE D'AZUR NICE OUEST
HUB DE L'INNOVATION
61-63 AV. SIMONE VEIL, 06200 NICE**



**CANNES BASTIDE ROUGE
216 AVENUE FRANCIS TONNER 06150
CANNES LA BOCCA**

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Lors de votre premier contact, notre accueil traitera vos besoins d'adaptation.

Vous pouvez nous contacter au 04 93 14 50 05 ou à l'adresse suivante :

annelaure.vidal@bge-cotedazur.fr



PROGRAMME

Etude de marché

- Définition de l'étude de marché
- Analyse de l'offre et la demande
- Définition et objectifs du marketing
- Stratégie de segmentation et de positionnement
- Analyse de la concurrence

Techniques de vente

- Pitch commercial
- Détection des besoins (méthode SONCASE)
- Construction d'un argumentaire de vente
- 1er entretien de vente
- Gestion des objections
- Gestion et pilotage de l'activité
- Plan d'actions commerciales

Stratégie commerciale et marketing

- Les 4P du marketing mix
- Construction de l'offre commerciale (fiche produit, zone de chalandise)
- Stratégie de prix et rentabilité
- Stratégie de distribution et gestion des canaux de vente
- Prospection commerciale
- Réseau de prescripteurs

Stratégie de communication et de visibilité

- Webmarketing (inbound et outbound marketing)
- Outils de communication
- Stratégie digitale et référencement (Google My Business)
- Optimisation des réseaux sociaux

Prise en charge possible

Conditions d'éligibilité :

- Percevoir l'ASS, le RSA, ou
- Être chômeur de longue durée, ou
- Jeunes inscrits à la mission locale, ou
- Autres conditions possibles
- Si déjà immatriculé, prise en charge possible via les fonds d'assurance formation (AGEFICE, FIFPL...) ou OPCO

Tarif : 420 €

98%
de satisfaction



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

☎ 04 93 89 45 65 ✉ contact@bge-cotedazur.fr